Strego actu
JUILLET / SEPT. 2014
N°2

ACTU SOCIALE

OBLIGATION DE COTISER AU RSI

...Page 2

PAROLE D'ENTREPRENEUR

SÉBASTIEN GUINUT
SARL Octant Design
...Page 6

ACTU FISCALE

IMPÔT SUR LE REVENU

...Page 3

LE DOSSIER

CRÉER VOTRE SITE WEB

Une vitrine de l'entreprise… sur le monde ? ...Page 4

SOMMAIRE

ACTU SOCIALE page 2	- Obligation de cotiser au RSI - Cotisations sociales
ACTU FISCALE page 3	- Contrôle fiscal - Impôt sur le revenu
LE DOSSIER page 4 et 5	Créer votre site web
PAROLE D'ENTREPRENEUR page 6	Sébastien Guinut, dirigeant de la SARL Octant Design
PATRIMOINE page 6	Déclaration d'insaisissabilité
ACTU JURIDIQUE page 7	Contrat / Prestations de services
INDICATEURS page 7	Les chiffres importants à ne pas manquer
ÉVÉNEMENTS STREGO page 8	- Salons - Strego fondation
BON À SAVOIR page 8	Portabilité des « frais de santé »
BRÈVES page 8	- Délai de rétractation : 14 jours ! - Donner ses RTT, c'est possible !

EDITO

Il n'aura échappé à personne que l'utilisation d'Internet est entrée dans les habitudes, tant pour des besoins personnels que professionnels. Sans compter qu'aujourd'hui, les nouveaux outils mis à notre disposition (mobiles, tablettes…) permettent de rester connectés en permanence, et de « surfer » sur le « web » au gré de nos envies…

Dans le même temps, on constate que moins de 50 % des TPE ont un site web. Or, la dimension Internet constitue un des facteurs à prendre en compte pour pérenniser le développement des activités professionnelles des entreprises : la présence sur Internet s'impose, en effet, de plus en plus comme une donnée essentielle de l'activité économique des entreprises, quel que soit le domaine d'activité.

Mais qui dit présence sur Internet dit nécessairement création et mise en place d'un site Web. Quels que soient les objectifs recherchés, ce développement doit être préparé avec minutie, ce qui n'est pas sans susciter de nombreuses interrogations : choix du nom de domaine, choix du prestataire et étendue de sa mission, contenu du site, optimisation du site pour assurer un référencement optimal dans les moteurs de recherche, etc.

Notre dossier du mois, consacré à la création d'un site Web, a justement vocation à vous apporter quelques focus qu'il est important d'avoir à l'esprit lorsque l'entreprise décide de mettre en place son site Web.

Nous vous souhaitons une agréable lecture, ainsi que d'excellentes vacances estivales.

Yves Guibreteau
Président Strego

Strego Actu
Directeur de publication : Patrick Bouillet, **comité de rédaction :** Jean-François Menguy (Weblex), Laure Bernuau Diakov, Dominique Grangereau, Olivier Feys, Liliane Coutantin, **secrétaire de rédaction :** Isabelle Gautier, **maquettiste :** Nicolas Dady, **illustrateur** : Afif Khaled, **Crédit photos** : Thinkstock, **diffusion/promotion :** Strego - DMC2 - 02 41 66 77 88, **service abonnement clients :** info@strego.fr. **dépôt légal :** à parution, **N° ISSN :** en cours, **imprimeur :** Sétig Palussière - Angers - Photos non contractuelles - Toute reproduction interdite.

OBLIGATION DE COTISER AU RSI

Faut-il verser vos cotisations sociales à la Sécu ?

Vous avez peut-être entendu parler de ce débat qui entoure l'obligation de cotiser à la Sécurité Sociale, avec en filigrane la possibilité de ne pas lui verser vos cotisations et privilégier des assurances privées. Qu'en est-il ?

Le coût social des rémunérations est évidemment une question centrale dans les entreprises et tout ce qui peut permettre d'optimiser les charges recueille bien souvent un écho favorable. Et c'est aussi vrai pour les chefs d'entreprises, qu'ils relèvent du régime général des salariés, du régime des non-salariés ou de régimes spéciaux.

Voilà pourquoi ce débat nous interpelle nécessairement : s'il est possible de choisir une assurance privée (notamment auprès d'organismes établis à l'étranger), moins chère et plus efficace que la Sécurité Sociale, pourquoi s'en priver ? Parce qu'en réalité, on n'a pas le choix…

Une situation de monopole pour la Sécurité Sociale ?

Voici ce que rappelle la Direction de la Sécurité Sociale. La règlementation impose que toute personne qui réside et travaille en France est obligatoirement affiliée au régime de la Sécurité Sociale dont elle relève : régime général des salariés, régime agricole, régimes de non-salariés, régimes spéciaux (art. L 111-2-2 du Code de la Sécurité Sociale). À ce titre, elle est assujettie aux cotisations de Sécurité Sociale, à la CSG et à la CRDS.

Bien entendu, il est toujours possible de compléter sa propre protection sociale en souscrivant des assurances complémentaires auprès d'organismes privés (sociétés d'assurance, mutuelle, institut de prévoyance). Mais ces assurances complémentaires ne peuvent pas se substituer à la Sécurité Sociale, qui reste obligatoire.

Comme le rappelle la Direction de la Sécurité Sociale, toute personne qui ne déclare pas son activité aux organismes sociaux et/ou qui refuse de cotiser à la Sécurité Sociale s'expose à des sanctions pénales (jusqu'à 45 000 € d'amende et 3 ans de prison), sans compter l'obligation de régulariser les cotisations dues et les majorations et pénalités correspondantes.

Quant à ceux qui incitent à ne pas cotiser, ils s'exposent aussi à des sanctions pénales (15 000 € d'amende et 6 mois de prison). ▮

En France, déclarer son activité auprès des organismes sociaux et verser ses cotisations à la Sécurité Sociale est une obligation ! Il n'est pas possible de s'y soustraire. Vous pouvez, bien entendu, souscrire une couverture complémentaire, qui viendra compléter la Sécurité Sociale.

COTISATIONS SOCIALES

Rémunérer un salarié… d'une autre entreprise…

Le salarié d'un de vos clients vous a permis de décrocher un nouveau marché et, pour service rendu, vous avez convenu de lui verser une commission. Même s'il n'est pas salarié de votre entreprise, faites attention à l'impact « social » de cette rétribution : pourquoi ?

Prenons l'exemple, courant en pratique, d'un fournisseur qui organise une opération, auprès de ses différents revendeurs, pour stimuler les ventes de ses produits en leur offrant divers avantages (sommes d'argent, chèques-cadeaux, etc.). Ces revendeurs sont, par ailleurs, salariés d'autres entreprises, de sorte qu'il rétribue des salariés qui ne sont pas décomptés dans son effectif.

La question qui se pose est donc de savoir s'il devra, ou non, payer des cotisations sociales sur ces avantages.

Et la réponse est positive, en application du régime social des *« sommes versées à un salarié par une personne tierce à l'employeur »*. Parce que le fournisseur (le tiers en l'occurrence) verse un avantage en contrepartie d'une activité accomplie dans son intérêt, il est assimilé à une rémunération.

Payer des cotisations sociales : combien ?

S'agissant d'une « rémunération », ces avantages seront soumis aux cotisations sociales, à la CSG et à la CRDS, versées directement par le fournisseur (qui doit tenir informé l'employeur des bénéficiaires des avantages versés).

Seule une contribution libératoire sera, toutefois, due si le salarié exerce une activité commerciale ou en lien direct avec la clientèle pour laquelle il est d'usage qu'un tiers alloue des sommes ou avantages aux salariés (exemple : secteur de la cosmétique, de la distribution, des grands magasins, etc.) :

- si l'avantage accordé n'excède pas, pour l'année, 15 % du SMIC mensuel (216,80 € en 2014) : aucune contribution n'est due ;
- si cet avantage excède, pour l'année, 15 % du SMIC mensuel sans dépasser 1,5 SMIC mensuel (2 168,07 €), cette contribution est égale à 20 % du montant de cet avantage ;
- au-delà, les cotisations sociales sont dues dans les conditions normales. ▮

Retenez que les sommes ou avantages versés, pour service rendu, à un salarié d'une autre entreprise, sont soumis aux cotisations sociales. Informez l'employeur de ce salarié du montant des avantages attribués et de celui des cotisations correspondantes que vous avez versées.

CONTRÔLE FISCAL

La mauvaise foi… ne se présume pas !

À la suite d'un contrôle fiscal, l'administration notifie des rectifications et retient, contre vous, un « manquement délibéré ». De quoi s'agit-il ? Quelles en sont les conséquences ?

À la suite d'un contrôle fiscal, un vérificateur a remis en cause les frais de mission et de déplacement d'un gérant de SARL. Par voie de conséquence, il a refusé d'admettre leur déduction fiscale pour le calcul du résultat imposable de la société.

Faute de justifications suffisantes, le gérant ne démontre pas que ces dépenses ont été engagées dans le cadre et l'intérêt de l'exploitation.

Le vérificateur, constatant par ailleurs que la société avait subi des redressements fiscaux de même nature par le passé, a cette fois-ci retenu contre elle des pénalités de mauvaise foi.

Pour le vérificateur, la société a sciemment déduit ces dépenses pourtant non justifiées, ce que le juge a effectivement confirmé (arrêt de la Cour Administrative de Bordeaux du 17 octobre 2013, n° 11BX03266).

Une pénalité conséquente : 40 % !

Si un vérificateur vous oppose la mauvaise foi (on parle aujourd'hui de « *manquement délibéré* »), c'est parce qu'il suspecte que vous vous êtes volontairement soustrait à l'impôt : concrètement, il considère que, de manière délibérée, vous avez omis de déclarer des recettes que vous saviez imposables, vous avez déduit des charges dont vous saviez qu'elles ne pouvaient être admises en déduction, etc. Et la sanction sera la suivante : les redressements sont majorés de 40 %.

Encore faut-il que l'administration prouve cette mauvaise foi : parce que vous êtes présumé de bonne foi, l'administration ne pourra retenir un manquement délibéré que si elle apporte la preuve effective de dissimulations volontaires, le cas échéant graves et répétées. Une simple erreur ne suffira donc pas pour justifier la pénalité de 40 %.

À vérifier ! La proposition de rectifications fiscales doit être visée par un agent des impôts ayant au moins le grade d'inspecteur divisionnaire (avec indication de son nom et de sa signature). Si ce n'est pas le cas, la majoration de 40 % sera annulée.

Si l'administration fiscale applique une pénalité de 40 % pour manquement délibéré, c'est à elle que revient la charge de prouver que l'entreprise a sciemment omis de déclarer des recettes pourtant imposables ou déduit des charges qu'elle savait non déductibles.

IMPÔT SUR LE REVENU

L'administration fiscale passe commande…

Votre déclaration fiscale personnelle dûment envoyée à votre service des impôts, vous pensez être tranquille à propos de cette formalité. Et, pourtant… Vous recevez un courrier de l'administration qui vous demande quelques renseignements complémentaires. Que faut-il faire… ou ne pas faire ?

C'est un peu le corollaire de la simplification administrative qui vous dispense de transmettre les pièces justificatives à l'appui de votre déclaration de revenus, a fortiori si vous déclarez vos revenus via internet. Parce qu'elle n'aura pas nécessairement tous les éléments pour apprécier la cohérence de votre déclaration d'impôt, l'administration pourra solliciter des renseignements complémentaires.

Une demande de renseignements... ou de justifications ?

Elle pourra, tout d'abord, vous envoyer une simple **demande de renseignements** à propos des éléments que vous avez déclarés. Aucune règle ne vous contraint d'y répondre, mais un défaut de réponse ne manquera toutefois pas d'inciter l'administration à prendre des mesures plus coercitives. Voilà pourquoi il est conseillé de répondre à ce type de courrier, d'autant qu'une demande de renseignements laisse supposer que l'administration porte déjà une attention particulière à votre dossier fiscal.

Vous pourriez aussi recevoir une **« demande d'éclaircissements »** ou une **« demande de justifications »**, toujours à propos de votre déclaration de revenus. Ce type de demande est beaucoup plus contraignant : vous avez 2 mois pour répondre, et si vous vous abstenez de répondre, vous risquez une taxation d'office (si l'administration estime votre réponse insuffisante, elle doit vous mettre en demeure d'apporter des compléments de réponse dans les 30 jours). Autant dire qu'ici, une réponse circonstanciée est plus que vivement conseillée.

Par principe, une demande d'éclaircissements permettra à l'administration d'obtenir des informations sur les mentions portées sur votre déclaration de revenus. Mais une demande de justifications (et notamment la production de documents et autres pièces justificatives du type factures, quittances, etc.) ne peut vous être adressée qu'à propos de votre situation de famille,

des charges déduites de votre revenu global ou ouvrant droit à une réduction d'impôt, des avoirs détenus à l'étranger, des revenus fonciers, des plus-values mobilières et/ou immobilières ou encore lorsque l'administration suspecte des revenus supérieurs à ceux déclarés (une demande de justifications pour un autre motif serait irrégulière*).

Un défaut de réponse à une demande d'éclaircissements ou de justifications vous expose à une procédure de taxation d'office. Ce ne sera pas le cas d'une simple demande de renseignements, même s'il est tout de même conseillé de ne pas laisser ce type de demande sans suite.

*arrêt du Conseil d'Etat du 16 avril 2012, n° 320912.

LE DOSSIER

CRÉER VOTRE SITE WEB

Une vitrine de l'entreprise… sur le monde ?

La mise en place d'un site internet repose sur un processus qui doit être mûrement réfléchi et qui, compte tenu du coût que cela peut engendrer, doit s'intégrer dans une véritable stratégie d'entreprise. Faisons le point sur quelques focus à avoir en mémoire au moment de vous lancer dans la construction de votre futur site web.

Être présent sur internet devient une nécessité, ce qui incite de plus en plus d'entreprises, quel que soit leur activité, à créer un site web.

Mais créer pour créer ne servira à rien : encore faut-il que votre site constitue un atout supplémentaire pour le développement de votre activité. D'où la première question que vous devez vous poser : pourquoi se doter d'un tel outil ou, autrement dit, quel est l'objectif que vous poursuivez en créant un site Web pour votre entreprise ?

Créer un site Internet : pour quel objectif ?

Avec votre site web :

- s'agit-il de présenter votre entreprise (site vitrine), de vendre (site e-commerce), d'informer (site éditorial), etc. ?
- quelle cible voulez-vous toucher : le grand public, des professionnels, une clientèle locale, nationale, internationale, une tranche d'âge particulière, etc. ?
- quel contenu voulez-vous mettre en avant ?
- quel impact en attendez-vous sur votre activité ?
- quelles fonctionnalités prévoyez-vous de mettre en œuvre sur votre futur site ?

Vous l'aurez compris, en fonction de l'objectif assigné à votre site Internet, les contraintes ne seront évidemment pas les mêmes. Les besoins en développement seront, par exemple, plus conséquents en présence d'un site e-commerce par rapport à un simple site vitrine.

Voilà pourquoi l'étape préliminaire qui consiste à définir un cahier des charges précis est essentielle : ce document vous servira à décrire le plus clairement possible le contenu du site, son arborescence, ses fonctionnalités, etc. Impératif, notamment pour budgéter le coût de fabrication de votre site Web, il servira aussi à figer les termes de votre relation contractuelle avec votre prestataire, et notamment le périmètre de sa mission.

Conclure un contrat avec votre prestataire

Dans la majorité des cas, les entreprises recourent aux services d'un prestataire pour la réalisation de leur site Web (web-agency, développeur, etc.). Si c'est votre cas, il sera essentiel de contractualiser les modalités d'intervention du prestataire choisi pour la réalisation de votre site Web.

> Prévoyez les modalités de la « phase de recettage », qui consistera à vérifier la conformité de l'ensemble des fonctionnalités par rapport au cahier des charges initial.
>
> La signature du bon de recettage définitif marque souvent le point de départ de la garantie de bon fonctionnement imposée au prestataire.

Parmi les différentes clauses à prévoir (conditions financières, obligations du prestataire, garantie de conformité et de bon fonctionnement, garantie contre la contrefaçon, etc.), **votre attention doit se porter sur les conditions de la cession des droits d'auteur attachés au site Internet.**

Posez-vous la question de savoir à qui appartient le site Web : par principe, un site Internet appartient à celui qui l'a développé. Il faut donc prévoir, dans le contrat de prestation, une cession des droits de propriété intellectuelle au profit de votre entreprise. À l'inverse, le prestataire reste propriétaire du site et vous en usez dans le cadre d'une licence d'exploitation. Mais attention : votre liberté d'action peut être restreinte et changer de prestataire, le cas échéant, signifiera refaire un nouveau site…

Pensez également à prévoir les conditions et modalités de mise à jour du site, de dépannage en cas de bug, de modifications et d'apports de nouvelles fonctionnalités.

Choisir et réserver un nom de domaine

Votre autre priorité sera de choisir un nom de domaine : il n'y a pas de site Internet sans nom de domaine, dont il constitue l'identifiant. Pour faire simple, le nom de domaine correspond à l'adresse de votre site web sur Internet : sans nom de domaine, aucune possibilité pour un internaute d'accéder à votre site web.

Un nom de domaine se compose d'un nom (la marque d'un produit, le nom de l'entreprise, etc.) et d'une extension, dont les plus courantes sont le « .fr », le « .com » (à l'origine destiné aux entreprises commerciales), le « .net » (à l'origine destiné aux entreprises liées à Internet), etc. Il existe de nombreuses extensions : renseignez-vous auprès du prestataire chez qui vous envisagez de réserver votre nom de domaine pour vérifier les extensions disponibles.

Privilégiez un nom relativement court, facile à mémoriser. Choisissez idéalement un nom pour lequel il faudra faire le nécessaire concernant la protection juridique (comme un nom de marque ou de société

qui aura été déposé auprès des services de l'INPI par exemple), et dont vous aurez, au préalable, vérifié la disponibilité, par le biais d'une recherche d'antériorité. La réservation du nom de domaine se fait, souvent, par l'intermédiaire du prestataire en charge de la réalisation de votre site Internet (vérifiez que cette réservation est bien effectuée pour le compte de votre entreprise).

Vous pouvez aussi vous en charger vous-même, auprès d'un bureau d'enregistrement (de nombreuses sociétés qui assurent l'hébergement de sites Internet sont agréées pour ce type de service) et auprès duquel vous pourrez vérifier la disponibilité du nom de domaine envisagé.
N'oubliez pas que votre nom de domaine est réservé pour un temps limité (1 an en général) : pensez à renouveler en temps utile votre réservation (en général, vous recevez une relance 30 jours au moins avant l'échéance) !

Vous pouvez déclarer au registre du commerce et des sociétés (RCS) le nom de domaine de votre site Internet. Cette mention figurera alors sur l'extrait K-bis, au même titre que la forme juridique, la dénomination sociale, le capital social, le numéro d'identification, l'adresse du siège social, etc.

93 %

DES INTERNAUTES NE VISUALISENT QUE LA PREMIÈRE PAGE DE RÉSULTAT SUR LEUR MOTEUR DE RECHERCHE

RÉFÉRENCEMENT = VISIBILITÉ

Pensez référencement !

Objectif n° 1 : figurer en 1ère page des résultats des moteurs de recherche. Un objectif ambitieux qui ne pourra en tout état de cause pas se faire sans une véritable politique de référencement.

La première chose à faire est d'anticiper, au moment de la création du site Web, le « référencement naturel » : il s'agit d'adapter la structure de votre site à l'algorithme des moteurs de recherche. Faites le point avec votre prestataire sur les modalités qu'il envisage de mettre en place dans le domaine du SEO (le Search Engine Optimization, terme technique qui désigne l'optimisation du contenu d'une page web pour les moteurs de recherche).

Vous pouvez aussi recourir au référencement payant : cette méthode consiste à acheter des clics sur des mots-clés que vous aurez préalablement sélectionnés (on parle de « campagne Adwords » sur Google). En fonction des mots-clés choisis et des objectifs assignés, sachez que le budget sera très variable (il n'y aucune limite à ce sujet !), budget qu'il faudra, en outre, maintenir pour conserver le meilleur positionnement possible.

Pensez aussi « référencement social » et développez votre présence sur les réseaux sociaux (Google +, Viadeo, Facebook, Youtube, etc.) en publiant régulièrement du contenu.

Ne perdez jamais de vue que votre site Internet doit « vivre » en permanence : mettez à jour régulièrement les pages de votre site web, publiez du contenu, faites évoluer les fonctionnalités, etc.

N'oubliez pas les mentions obligatoires

En fonction de votre activité, votre site Internet devra comporter un certain nombre de mentions obligatoires, et notamment les coordonnées complètes de l'entreprise (dénomination, adresse, n° de RCS ou de RM, etc.), les coordonnées complètes de l'hébergeur, etc.

Pensez à faire une déclaration préalable auprès de la CNIL (si vous êtes amené à collecter des données personnelles de vos visiteurs et clients), à établir des conditions générales d'utilisation, des conditions générales de vente (notamment dans le cadre du e-commerce), etc.

MOTS CLÉS À RETENIR

Définissez vos objectifs : communiquer, informer, vendre… Contractualisez l'intervention de votre prestataire (faites attention à la question du transfert des droits de propriété intellectuelle), anticipez dès la fabrication du site son référencement naturel sur les moteurs de recherche, mettez régulièrement le contenu de votre site à jour…

PAROLE D'ENTREPRENEUR

SÉBASTIEN GUINUT

Dirigeant de la SARL Octant Design

Octant Design, c'est quoi ?

Nous sommes commerçants en mobilier design haut de gamme depuis 1985. Situés à La Rochelle en centre-ville, nous exposons sur près de 900 m².

Nous réalisons également la conception d'architecture intérieure avec livraison à domicile et installation du matériel.

Notre société emploie 20 personnes. Nous travaillons en étroite collaboration avec Strego et en particulier avec Christophe Dunoyer depuis nos débuts.

Vous avez créé un site web récemment : pourquoi ?

Nous n'avions que peu de concurrence jusqu'alors, mais internet a changé la donne. Nous avons constaté aussi que nos clients souhaitaient pouvoir visualiser nos produits sur la toile.
Cela nous est donc apparu comme une nécéssité, voire une obligation de créer un site, pour suivre l'évolution du marché.

Avez-vous rencontré des difficultés pour la création du site ?

Enormément, et nous en rencontrons encore. Cela a été compliqué à mettre en oeuvre. Nous avons choisi un partenaire de connaissance. Nous avions établi un cahier des charges, mais les difficultés rencontrées n'étaient pas toutes prévisibles : coût élevé, manque de souplesse dans l'utilisation, performance peu évidente... Rien ne s'improvise !

Que feriez-vous si c'était à refaire ?

Si je pouvais recommencer, je prendrai une plate-forme toute faite - il en existe plusieurs - cela me coûterait moins cher et me permettrait de tester son bon fonctionnement et de visualiser l'intérêt des internautes. Rien n'empêche par la suite de faire appel à un prestataire pour créer des améliorations.

Tenez, prenez l'exemple d'un costume. Vous faites appel à un tailleur qui vous fait du « sur-mesure », or vous constatez, lors du dernier essayage, que vous avez un costume basique. Il aurait été plus rapide et moins cher d'acheter du prêt-à-porter.

Nous nous occupons désormais de la mise à jour du site et nous espérons que son développement va nous assurer des retours positifs.

C'est la période des soldes... Venez nous voir ou consultez notre site.

Nous livrons gratuitement sur toute la France.

Site : www.octantdesign.com
Adresse : 30 rue du Minage, 17000 La Rochelle

PATRIMOINE

DÉCLARATION D'INSAISISSABILITÉ

À faire au plus tôt pour une protection efficace !

Une déclaration d'insaisissabilité permet à l'entrepreneur individuel de mettre sa résidence principale à l'abri de ses créanciers professionnels. Encore faut-il que cette formalité ne soit pas effectuée trop tard…

Un entrepreneur est mis en demeure d'indemniser un de ses clients, à la suite d'une mise en cause de sa responsabilité. Ce litige mettant en péril son entreprise, l'entrepreneur décide de mettre son patrimoine à l'abri en effectuant une déclaration d'insaisissabilité. Mais le juge a confirmé qu'il s'y était pris trop tard : en effectuant cette formalité après avoir été mis en demeure par son client, sa déclaration d'insaisissabilité ne lui est pas opposable (arrêt de la Cour de Cassation, 2ème chambre civile, du 28 juin 2012, n° 11-18078).

Déclaration d'insaisissabilité : mode d'emploi

Mise en place au bénéfice des entrepreneurs individuels, la déclaration d'insaisissabilité a un objectif simple : mettre à l'abri des créanciers professionnels la résidence principale et les autres biens immobiliers non affectés à l'exploitation. Pour cela, il vous suffit de prendre contact avec un notaire qui sera chargé de cette formalité.

Mais pour qu'elle soit pleinement efficace, encore faut-il respecter toutes les conditions.

Retenez que :

- **la déclaration ne vaut que pour l'avenir** : elle ne produira donc ses effets que contre les créances postérieures à la publication de votre déclaration ;
- elle sera inopposable à l'administration en cas de manœuvres frauduleuses ou d'inobservations graves et répétées de vos obligations fiscales ;
- enfin, sachez qu'**à compter du 1er juillet 2014**, une déclaration d'insaisissabilité faite alors que l'entreprise est en état de cessation des paiements est nulle ! Il est même prévu qu'une déclaration d'insaisissabilité faite dans les 6 mois précédant la date de cessation des paiements pourra être annulée par le juge.

La protection du patrimoine du chef d'entreprise est une question primordiale qu'il ne faut pas occulter. Pour un entrepreneur individuel, la déclaration d'insaisissabilité est un moyen mis à sa disposition pour protéger son patrimoine immobilier privé. Mais d'autres solutions existent : opter pour l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (structure qui permet d'isoler et de protéger vos biens privés), passage en société… Autant de solutions qui méritent d'être étudiées !

A compter du 1er juillet 2014, une déclaration d'insaisissabilité faite alors que l'entreprise est en état de cessation des paiements sera nulle ! Faites-la sans attendre, d'autant que le juge pourra aussi l'annuler si elle est faite dans les 6 mois précédant cette cessation des paiements.

CONTRAT / PRESTATIONS DE SERVICES

Reconduction tacite… mais information explicite !

Une entreprise qui conclut un contrat de prestation avec tacite reconduction est tenue à une obligation d'information spécifique vis-à-vis de ses clients, obligation qui s'est particulièrement renforcée récemment…

Un contrat renouvelable par tacite reconduction suppose qu'à son terme, il soit reconduit dans les mêmes conditions sans que les contractants n'aient à s'entendre à nouveau sur les clauses et conditions du contrat : concrètement, une fois que le contrat est conclu et signé, il s'applique tant que l'une ou l'autre des parties ne l'a pas dénoncé.

Une information… nominative !

Dès lors que vous concluez ce type de contrat avec un « consommateur » (entendez par-là une personne qui n'agit pas dans le cadre d'une activité professionnelle), vous devez l'informer qu'il peut ne pas reconduire ce contrat. Cette information sur la résiliation possible du contrat doit être donnée au plus tôt trois mois et au plus tard un mois avant la date limite prévue au contrat.

Et désormais, vous devez délivrer cette information par courrier nominatif ou par mail dédié, en ayant pris soin de **mentionner la date limite de résiliation** du contrat dans un cadre apparent.

Notez, en outre, que **pour les nouveaux contrats (conclus depuis le 19 mars 2014)**, vous devez reproduire intégralement le texte de l'article L 136-1 du Code de la Consommation.

Si vous ne respectez pas ce formalisme, votre client sera libre de rompre le contrat à tout moment (et réclamer les éventuelles sommes versées d'avance), à compter de la date de reconduction.

article L 136-1 : « Le professionnel prestataire de services informe le consommateur par écrit, par lettre nominative ou courrier électronique dédiés, au plus tôt trois mois et au plus tard un mois avant le terme de la période autorisant le rejet de la reconduction, de la possibilité de ne pas reconduire le contrat qu'il a conclu avec une clause de reconduction tacite. Cette information, délivrée dans des termes clairs et compréhensibles, mentionne, dans un encadré apparent, la date limite de résiliation.

Lorsque cette information ne lui a pas été adressée conformément aux dispositions du premier alinéa, le consommateur peut mettre gratuitement un terme au contrat, à tout moment à compter de la date de reconduction. Les avances effectuées après la dernière date de reconduction ou, s'agissant des contrats à durée indéterminée, après la date de transformation du contrat initial à durée déterminée, sont dans ce cas remboursées dans un délai de trente jours à compter de la date de résiliation, déduction faite des sommes correspondant, jusqu'à celle-ci, à l'exécution du contrat. A défaut de remboursement dans les conditions prévues ci-dessus, les sommes dues sont productives d'intérêts au taux légal.

Les dispositions du présent article s'appliquent sans préjudice de celles qui soumettent légalement certains contrats à des règles particulières en ce qui concerne l'information du consommateur.

Les trois alinéas précédents ne sont pas applicables aux exploitants des services d'eau potable et d'assainissement. Ils sont applicables aux consommateurs et aux non-professionnels.»

Informez vos clients par courrier nominatif ou mail dédié de la possibilité de ne pas reconduire un contrat, en ayant soin de préciser la date limite de résiliation dans un cadre apparent !

INDICATEURS

PLAFOND SÉCU 2014

PLAFONDS DE SALAIRES PAR PÉRIODICITÉ DE PAIE
PÉRIODE DE RÉFÉRENCE : 01.01.2014 AU 31.12.2014

Année	Trimestre	Mois	Quinzaine	Semaine	Jour	Heure *
37 548 €	9 387 €	3 129 €	1 565 €	722 €	172 €	23 €

* pour une durée de travail inférieure à 5 heures

BARÈME KILOMÉTRIQUE VOITURES APPLICABLE AUX REVENUS PERÇUS AU TITRE DE 2013

CV	De 0 à 5 000 Kms	De 5 001 à 20 000 Kms	Plus de 20 000 Kms
3 et -	0,408 x km	(0,244 x km) + 820	0,285 x km
4	0,491 x km	(0,276 x km) + 1 077	0,330 x km
5	0,540 x km	(0,303 x km) + 1 182	0,362 x km
6	0,565 x km	(0,318 x km) + 1 238	0,380 x km
7 et +	0,592 x km	(0,335 x km) + 1 282	0,399 x km

BARÈME KILOMÉTRIQUE POUR LES MOTOS (PLUS DE 50 CM³)

CV	De 0 à 3 000 Kms	De 3 001 à 6 000 Kms	Plus de 6 000 Kms
1 ou 2	0,336 x km	(0,084 x km) + 756	0,210 x km
3, 4 ou 5	0,398 x km	(0,070 x km) + 984	0,234 x km
plus de 5	0,515 x km	(0,067 x km) + 1 344	0,291 x km

BARÈME KILOMÉTRIQUE POUR LES DEUX-ROUES (50 CM³ MAX.)

De 0 à 2 000 Kms	De 2 001 à 5 000 Kms	Plus de 5 000 Kms
0,268 x km	(0,063 x km) + 410	0,145 x km

Sources : BOFIP-Impôts-BOI-BAREME-000001 – Mise à jour du 27 mars 2014

INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION (ENSEMBLE DES MÉNAGES)

Période	Indice	Variation mensuelle	Hausse des prix sur 1 an
Mai 2014	128,19	+ 0,0 %	+ 0,7 %
Avril 2014	128,15	+ 0,0 %	+ 0,7 %
Mars 2014	128,20	+ 0,4 %	+ 0,6 %
Février 2014	127,63	+ 0,6 %	+ 0,9 %
Janvier 2014	126,93	- 0,6 %	+ 0,7 %

TAUX DES COMPTES COURANT D'ASSOCIÉS

Date de clôture de l'exercice de 12 mois	Taux maximum
31 déc. 2013 - 31 jan. 2014 - 28 fév. 2014	2,79 %
31 mars 2014	2,82 %
30 avril 2014	2,84 %
31 mai 2014	2,86 %
30 juin 2014	2,88 %
31 juillet 2014	2,89 %
31 août 2014	2,90 %

TAUX D'INTÉRÊT LÉGAL

ANNÉE	TAUX
2014	0,04 %
2013	0,04 %
2012	0,71 %

INDICE DU COÛT DE LA CONSTRUCTION

Période	Indice	Variation sur 1 an (en %)	Moyenne des 4 derniers trimestres
1er trim. 2014	1648	+ 0,12	1628,00
4ème trim. 2013	1615	- 1,46	1627,50
3ème trim.2013	1612	- 2,18	1633,50
2ème trim. 2013	1637	- 1,74	1642,50
1er trim. 2013	1646	+ 1,79	1649,75

Sources : INSEE

INDICE DE RÉF. DES LOYERS

Période	Indice	Variation sur 1 an (en %)
1er trim. 2014	125,00	+ 0,60
4ème trim. 2013	124,83	+ 0,69
3ème trim.2013	124,66	+ 0,90
2ème trim. 2013	124,44	+ 1,20
1er trim. 2013	124,25	+ 1,54

Sources : INSEE

INDICE DES LOYERS COMMERCIAUX

Période	Indice	Variation sur 1 an (en %)
1er trim. 2014	108,50	- 0,03
4ème trim. 2013	108,46	+ 0,11
3ème trim.2013	108,47	+ 0,28
2ème trim. 2013	108,50	+ 0,79
1er trim. 2013	108,53	+ 1,42

Sources : INSEE

INDICE DES LOYERS DES ACTIVITÉS TERTIAIRES

Période	Indice	Variation sur 1 an (en %)
1er trim. 2014	107.38	+ 0,27
4ème trim. 2013	107,26	+ 0,50
3ème trim.2013	107,16	+ 0,66
2ème trim. 2013	107,18	+ 1,11
1er trim. 2013	107,09	+ 1,69

Sources : INSEE

ÉVÉNEMENTS STREGO

SALONS

Salon CE

Les 30 septembre et 1er octobre prochains à Nantes.

ATLANTICA,17ème Salon des professionnels de l'hôtellerie de plein air, des équipements de loisirs

1, 2 et 3 octobre 2014
La Rochelle, Parc des expositions

Les Journées Régionales de la Création et Reprise d'Entreprise

9 et 10 octobre 2014
Parc Expo Rennes Aéroport, Hall A et B

1er Salon Régional des Bouchers Charcutiers Traiteurs des Pays-de-la-Loire

Lundi 13 octobre 2014 de 9 h à 19 h
Parc des expositions d'Angers, Hall Ardésia

ARTIBAT, salon de la construction de l'ouest

22, 23 et 24 octobre 2014
Parc Expo Rennes Aéroport

Rencontres [Entre-preneurs] 2014

Jeudi 6 novembre 2014
CCI de Chartres

STREGO FONDATION

« Nous devons être l'interlocuteur privilégié des entreprises à travers l'épanouissement des hommes ».

Cette ambition altruiste s'est matérialisée par la création d'une fondation d'entreprise. La fondation Strego a pour objet de soutenir ou d'initier des projets en relation avec la protection de l'enfance. Dans un esprit social et sociétal, elle travaille sur l'appui à la jeunesse au travers du soutien à l'enfance, la lutte contre la maltraitance, l'échec scolaire, l'aide aux enfants handicapés…

Pourquoi une Fondation STREGO ?

Pour donner plus de sens à notre engagement professionnel. Pour mettre encore plus l'humain au centre de nos valeurs.

Un projet en collaboration avec la Voix de l'Enfant

La première action de la fondation consiste à aider au financement et à l'installation à Nantes d'une salle d'audition protégée pour les mineurs victimes de violence sexuelle ou de maltraitance. Le timing est prévu fin 2014 avec l'inauguration de la salle par Carole Bouquet, porte-parole de la Voix de l'Enfant.

D'autres projets

En Anjou : pour l'ADAPEI 49, la fondation a acheté du matériel pour un centre de loisirs accueillant des enfants de 3 à 15 ans dont certains présentent un handicap mental ou des troubles psychiques.

Sur la région Ile-de France, la fondation a participé à l'aménagement d'un véhicule de transport de personnes à mobilité réduite au profit de l'Association APF28.

Enfin, en Touraine, elle finance pour l'Association EVEIL un séjour à l'étranger de classes d'enfants scolarisés en ITEP (Institut Thérapeutique Educatif et Pédagogique).

La fondation Strego n'en est qu'à ses débuts, mais déjà de beaux projets sont en cours. Elle veut soutenir des actions concrètes sur un périmètre régional pour répondre aux besoins de nombreuses associations. ▮

Contact : fondation@strego.fr

BON À SAVOIR !

PORTABILITÉ DES « FRAIS DE SANTÉ »

12 mois maximum… depuis le 1er juin 2014 !

Si vous vous séparez de l'un de vos salariés, vous pouvez être tenu au respect de certaines obligations, s'agissant du maintien des garanties au titre de la prévoyance complémentaire et de la mutuelle santé. Explications…

À la suite de la rupture de son contrat de travail, un dispositif offre au salarié le maintien des garanties au titre de la prévoyance complémentaire et de la mutuelle santé, appliquées dans l'entreprise. Cet avantage suppose toutefois que la rupture du contrat de travail ouvre droit pour le salarié à sa prise en charge par Pôle Emploi (il n'en bénéficiera pas s'il démissionne par exemple, sauf si cette démission est jugée légitime par Pôle Emploi), et qu'il n'ait pas commis de faute lourde.

En principe, le maintien de cette couverture s'applique pour une durée égale à la période d'indemnisation du chômage, dans la limite de la durée du dernier contrat, sans pouvoir excéder 9 mois. Mais depuis le 1er juin 2014 (plus exactement pour les ruptures de contrats de travail avec effet au 1er juin 2014), les règles ont changé !

Retenez que, désormais :

- **la durée maximale est portée à 12 mois** pour la mutuelle santé (pour apprécier la durée de la portabilité, il faut tenir compte, le cas échant, des contrats successifs chez le même employeur) ;

- le maintien de cette couverture doit bénéficier gratuitement au salarié et à ses ayants droit.

Pensez aussi à :

- mentionner, dans le **certificat de travail** que vous devez remettre au salarié, le bénéfice du maintien de cette garantie ;

- informer votre organisme assureur du départ de votre salarié (il appartient au salarié de justifier auprès de l'assureur du respect des conditions de la portabilité) ;

- remettre au salarié la notice d'information, fournie, en principe, par l'organisme assureur, qui contient les conditions d'application de la portabilité.

Pour les garanties complémentaires de prévoyance décès, incapacité, invalidité, l'extension à 12 mois maximum s'appliquera à compter du 1er juin 2015 (ce qui entraîne l'application, le cas échéant, de deux régimes distincts pendant 1 an). ▮

BRÈVES

DÉLAI DE RÉTRACTATION : 14 JOURS !

À la suite d'un démarchage téléphonique, ou à l'occasion d'une vente dite « conclue à distance » (sur internet, par correspondance, etc.), le consommateur dispose d'un délai pendant lequel il peut se rétracter : jusqu'à présent fixé à 7 jours, ce délai est désormais porté à 14 jours (pour les contrats conclus depuis le 14 juin 2014). Pensez, le cas échéant, à mettre à jour vos conditions générales de ventes !

Alors que ce droit de rétractation est normalement réservé aux clients particuliers, certaines entreprises pourront désormais en bénéficier. Mais pour qu'une entreprise puisse se rétracter, il faut que le contrat ait été conclu hors établissement, qu'il n'ait pas de rapport avec son activité principale et qu'elle emploie au maximum 5 salariés. ▮

DONNER SES RTT, C'EST POSSIBLE !

Autoriser un salarié à faire don de ses jours de repos à un autre salarié, parent d'un enfant gravement malade, et contraint d'assurer une présence régulière à ses côtés, est désormais possible, sous les conditions suivantes :

- le don, effectué sur la base du volontariat, peut porter sur tout ou partie des jours de repos non pris (le don de congé annuel ne pouvant porter que pour la durée qui excède 24 jours ouvrables) ;

- le bénéficiaire du don doit assumer la charge d'un enfant âgé de moins de 20 ans atteint d'une maladie, d'un handicap ou victime d'un accident d'une particulière gravité rendant indispensables une présence soutenue et des soins contraignants (attestés par un avis du médecin traitant) ;

- son absence est assimilée à une période de travail effectif. ▮

Siège social : Strego - 4 rue Papiau de la Verrie - BP 70948 - 49009 Angers Cedex 01 - Tél. : 02 41 66 77 88 - Fax : 01 57 67 47 12
SAS au capital de 6.000.000 euros - R.C.S. Angers 063 200 885 - info@strego.fr - www.strego.fr

Votre projet...

...notre expertise pour vous guider

CESSION - ACQUISITION - CROISSANCE EXTERNE

interface
TRANSMISSION

Spécialiste en transmission
de PME/PMI, découvrez notre
savoir-faire et nos références sur

www.interfacetransmission.fr

Boulangerie
Pâtisserie
Sandwicherie

Café / Hôtel
Restaurant
Tabac

Coiffure
Esthétique

Autres
commerces

Murs
commerciaux,
droit au bail,
location

VOUS ACHETEZ ?

Nous vous accompagnons dans
toutes les étapes de votre projet.

VOUS VENDEZ ?

Nous évaluons votre projet et
recherchons votre futur acquéreur.

itransaction

Spécialiste en cession/acquisition

fonds de commerce, droit au bail et murs commerciaux

Découvrez nos annonces sur

www.itransaction.fr